

Responsable de magasin (H/F)

97122 BAIE MAHAULT [Accéder à l'annonce en ligne](#) 



 30/04/2026

 Temps plein

 Ouvert aux personnes en situation de handicap

L'entreprise

Actual recrute pour l'un de ses clients !

Actual recherche un(e) Responsable de Magasin orienté(e) performance et développement commercial.

Vous êtes un(e) manager de terrain, passionné(e) par la vente et la satisfaction client ? Vous aimez piloter un centre de profit et entraîner une équipe vers la réussite ?

Ce poste est fait pour vous.

Le poste

Rattaché(e) à la Direction, vous pilotez un magasin comme un véritable centre de profit.

Manager de terrain, vous êtes présent(e) à la vente au quotidien tout en animant et développant votre équipe.

Vos priorités : Développer le chiffre d'affaires et la marge, améliorer la performance commerciale, garantir une expérience client irréprochable et assurer une exploitation exemplaire du magasin.

1. Pilotage commercial & performance

Atteindre et dépasser les objectifs de chiffre d'affaires

Suivre et analyser les KPI (CA, marge, panier moyen, taux de transformation)

Mettre en place des plans d'action commerciaux

Maîtriser l'intégralité du cycle de vente (découverte, conseil, argumentaire, financement, conclusion, ventes additionnelles)

Garantir un accueil et un conseil client premium, en magasin et au téléphone

2. Management & animation d'équipe

Encadrer, former et faire progresser l'équipe (coaching, brief/debrief, objectifs)

Participer au recrutement et à l'intégration des collaborateurs

Organiser l'activité : plannings, gestion des absences, renforts si nécessaire

Fédérer l'équipe autour de la performance et de la satisfaction client

3. Exploitation & merchandising

Garantir l'application des procédures et du concept de marque

Veiller à la tenue irréprochable du magasin et du dépôt

Superviser la gestion des stocks : réceptions, inventaires, approvisionnements

Participer aux achats et optimiser les niveaux de stock

4. Animation commerciale & communication locale

Déployer les campagnes promotionnelles et temps forts commerciaux

Organiser des actions locales de notoriété

Être force de proposition pour améliorer l'organisation et la performance

Le profil recherché

Vous justifiez d'au moins 5 ans d'expérience en vente conseil BtoC, idéalement dans la literie, l'ameublement, la décoration ou l'équipement de la maison.

Vous avez déjà encadré une équipe et aimez être au contact direct des clients.

Profil souhaité :

Orienté(e) résultats et satisfaction client

Exigeant(e) sur la qualité de vente et le suivi des dossiers

Autonome et responsable : vous gérez votre magasin comme votre entreprise

Dynamique, organisé(e), réactif(ve) avec un leadership naturel

Goût du challenge et forte implication